SEÑOR PRESIDENTE.- Habiendo número, está abierta la sesión.

(Es la hora 15 y 14 minutos)

La Comisión de Ganadería, Agricultura y Pesca tiene el gusto de recibir en la tarde de hoy a los integrantes de la Corporación Nacional para el Desarrollo. En sesiones anteriores se hizo referencia a la entidad que ustedes representan y, específicamente, a determinados problemas que existen con relación a la comercialización de los productos hortifrutícolas. En virtud de ello, les fue enviada la versión taquigráfica correspondiente a esa reunión -tengo entendido que la recibieron- y los hemos invitado a los efectos de escuchar sus puntos de vista con respecto al tema. Desde ya, les ofrecemos la palabra.

SEÑOR DE BRUM.- En nombre de la Corporación Nacional para el Desarrollo, quiero ante todo saludar a los señores Senadores integrantes de esta Comisión. Esta es la primera visita del nuevo Directorio al Senado, así que es realmente un gusto saludarlos y, además, poder intercambiar ideas sobre este tema que ha sido motivo de preocupación de este Directorio, desde que el mismo se ha formado. Entonces, gustosos vamos a escuchar sugerencias, comentarios y consejos que se quieran formular.

Quiero señalar también que hoy me acompañan el escribano Gemelli, Vicepresidente de la Corporación Nacional para el Desarrollo, el ingeniero Carlos Garat, Director del organismo, el señor Alejandro Conforte, Gerente General, y el señor Miguel Sarni, Gerente General de "Mi Granja" y, además, Presidente de su Directorio, el que a su vez integramos, en representación de la Corporación Nacional para el Desarrollo, el ingeniero Garat y quien habla.

El hecho de que dos de los tres Directores de la referida Corporación sean simultáneamente Directores de "Mi Granja" es, de alguna manera, un indicio de la preocupación que ésta tiene por el desempeño de esta empresa. Esta preocupación va por dos caminos: uno es el de la situación financiera de "Mi Granja", en lo que refiere a su impacto sobre el resultado patrimonial de la Corporación -como todas las empresas del "holding" que conforman nuestro organismo- y el otro es el activo que entendemos representa "Mi Granja" para el país en materia del potencial de exportación de frutos del sector hortifrutícola. Nos estamos refiriendo, en este caso, a la capacidad de poner al país como exportador de este tipo de frutos. De hecho, "Mi Granja" nació como un proyecto exportador y, más allá de los vaivenes que ha tenido su actividad a lo largo de sus más de 10 años de existencia, creemos que efectivamente en los dos últimos años -en los cuales la Corporación Nacional para el Desarrollo asumió el cien por ciento del paquete accionario de la empresa- ese perfil exportador se ha consolidado. La producción con destino a la exportación de "Mi Granja" ronda aproximadamente las 4.000 toneladas de frutas cada año y se dirige a toda una variedad de mercados. En el caso de las manzanas, llegamos a mercados como el de Suecia, España, Estados Unidos y Holanda, mientras que en el de las peras, llegamos también a España, Holanda, Francia y Brasil; en lo que refiere a la uva exportada, hemos llegado a países como España y Francia; y en el caso de los duraznos, también hemos llegado a España y Francia.

Desde el punto de vista del total de nuestra producción, si uno toma, por ejemplo, el caso de las manzanas, considerando las variedades "Royal Gala" y "Grand Smith" -estas son las principales variedades de manzanas producidas por "Mi Granja"- podemos decir que más del 50% de su producción se destina a la exportación. Tomando en cuenta las categorías I y II de fruta, que son las exportables, constatamos que estamos casi en un cien por ciento de exportación. O sea que prácticamente toda la fruta con calidad exportable se vende al exterior.

Realmente, "Mi Granja" no exporta más porque no tiene más fruta. Notamos un exceso de demanda y estamos convencidos de que, en caso de disponer de más fruta para exportar, tendríamos mercado asegurado para colocarla. Quiere decir que por intermedio de "Mi Granja" se ha consolidado un canal exportador para la producción de este sector, y creo que este es uno de los elementos más positivos que tiene la presencia de esta empresa y que de alguna manera justifica el valor estratégico que tiene este emprendimiento para la Corporación.

En contrapartida de los buenos resultados en materia de gestión de venta, es por todos sabido que "Mi Granja" era una asociación financiera tradicionalmente deficitaria que -esto se manifestó, incluso, en la visita de la Confederación Granjera del Uruguay a esta Comisión- la Corporación Nacional para el Desarrollo, por medio de su gestión, trató de ir recuperando y nivelando, aunque aún no se ha llegado al equilibrio. Aspiramos a lograrlo, por lo menos desde el punto de vista financiero, para el Ejercicio que se inicia el 1º de julio de 2001 hasta el 2002. Esperamos que "Mi Granja" pueda funcionar sin necesidad de aportes financieros por parte de la Corporación Nacional para el Desarrollo.

En el Ejercicio cerrado el 30 de junio de 1999, que fue el último antes de que la Corporación Nacional para el Desarrollo se hiciera cargo de la empresa, ésta registraba un resultado negativo sin tener en cuenta los intereses ni considerar las amortizaciones de menos dos millones seiscientos mil dólares, resultado que mejoró a menos dos millones de dólares en el año 2000, mientras que en el Ejercicio que estamos cerrando al 31 de mayo de 2001, estimamos que el resultado será de alrededor de menos un millón de dólares.

Hay que tener en cuenta que la empresa sufrió el castigo de una fuerte granizada en el mes de noviembre, lo que le implicó una pérdida importante de ventas; de lo contrario, el resultado de este Ejercicio hubiera estado cerca del equilibrio. Con esos mismos parámetros estamos proyectando el Ejercicio 2001-2002. Si los factores climáticos nos acompañan, pensamos que si bien la empresa puede tener alguna pérdida, ésta puede ser manejable por su propio flujo financiero, sin necesidad de contar con asistencia financiera adicional.

La mejora de los resultados se debe, fundamentalmente, a una fuerte reducción de los costos de la empresa y a que los niveles de venta se han mantenido relativamente estables en los últimos años, con una caída en el último año debida al efecto de la granizada. A través de reducciones en los costos del orden de U$S 200.000 anuales en materia de gastos de administración y de más de U$S 1:000.000 en los costos de producción, hemos logrado que la empresa tenga costos de producción asimilables a los de otros países competitivos en la producción y exportación de este tipo de productos.

Podemos observar que el costo, en general, de toda la producción de "Mi Granja", se encuentra en el entorno de U$S 5.700 por hectárea, lo que es comparable a los poco más de U$S 5.600 por hectárea de Chile y mejor que el de U$S 6.500 por hectárea de Italia.

Si bien entendemos que hay mucho para hacer en este sentido y que la empresa tiene que seguir mejorando en términos de productividad, observamos que se trata de una empresa que, desde el punto de vista económico, gradualmente está empezando a alcanzar los niveles de eficiencia que uno esperaría para una empresa capaz de competir en los mercados internacionales.

Este fue un adelanto de la información general. Estoy dispuesto a contestar las preguntas que realicen los señores Senadores acerca de este tema y de otros que involucren a "Mi Granja".

SEÑOR SANABRIA.- Aprovechando la presencia de los miembros de la Corporación Nacional para el Desarrollo y de los Directivos de "Mi Granja", me gustaría plantear algunas preguntas. Una de ellas está vinculada a la mano de obra directa e indirecta que ocupa el proyecto de "Mi Granja". Además, quisiera conocer el nivel de ocupación complementaria, como puede ser la tercerización de algunas tareas, fletes, etcétera, para visualizar la envergadura del proyecto, fundamentalmente, en cuanto a que no solamente hay una rentabilidad directa -no conocemos en profundidad el proyecto- sino que además, por los adelantos tecnológicos y la complementación de la producción, evidentemente se puede generar, en un sector como el agropecuario, un valor agregado que no se cuantifica en los balances.

Por otra parte, la afirmación del señor Presidente me deja conforme en cuanto a que se está llegando a niveles de costos similares a los de otros países, lo que significa que el proyecto es viable y, fundamentalmente, el sector. Evidentemente, todos aspiramos a que estos proyectos, de alguna manera, sean el barco insignia de la producción nacional.

También quería preguntar sobre la relación con los productores que no son de "Mi Granja" en cuanto a la complementación de las tecnologías y, fundamentalmente, sobre la capacidad de negociación que tiene "Mi Granja" en el exterior. No me refiero sólo al crecimiento por el lado de la producción propia, sino a la producción del país y, sobre todo, del sector.

(Ocupa la Presidencia el señor Senador Mujica)

SEÑOR DE BRUM.- Voy a contestar la segunda pregunta, la que dice relación a la viabilidad de la empresa. Además, realizaré unos breves comentarios sobre las otras dos preguntas y luego cederé la palabra al Gerente General de "Mi Granja" para que pueda dar más detalles sobre el personal que emplea la empresa y sobre nuestro relacionamiento con otros productores.

Respecto a la viabilidad de la empresa, en estos momentos estamos realizando proyecciones de aquí a cinco años. Esto hay que entenderlo como ciclos largos de producción en la medida en que hay plantas en proceso de crecimiento, que producirán dentro de algunos años. Hago esta aclaración para tener una visión clara desde el punto de vista de la Corporación Nacional para el Desarrollo respecto al retorno de los aportes de dinero que se están efectuando y que se realizarán. Uno de los compromisos de este Directorio es no hacer aportes de capital en "Mi Granja" en la medida en que pensemos que no habrá retorno. Por tanto, el dinero que se le otorgue a "Mi Granja" será porque existen expectativas de que vuelva a la Corporación. Sobre esa base hemos trabajado en el presupuesto financiero de "Mi Granja" para el Ejercicio 2001 - 2002. Entonces, más allá de la asistencia financiera transitoria debido al ciclo de operaciones que tiene "Mi Granja", que le implica fuertes egresos en el segundo semestre del año y fuertes ingresos en el primer semestre -que sería el segundo semestre de la empresa- en el Ejercicio, básicamente, el dinero que va de la Corporación a "Mi Granja", volverá. A partir de allí queremos evaluar si los planes de inversión que uno realice en "Mi Granja" tendrán retorno, de aquí a un período más o menos prolongado, que justifiquen la maduración del proyecto. Estamos trabajando en ese sentido aunque aún no tenemos información precisa al respecto. De todos modos, queremos dar la seguridad de que el proyecto "Mi Granja" se encara como cualquier otro de la Corporación y deseamos reiterar que este Directorio ha establecido pautas claras en cuanto a que el dinero se coloca en la medida en que exista el retorno esperado.

En lo que tiene que ver con el personal, "Mi Granja" emplea a unas 800 personas por año, aunque el Gerente General podrá dar más indicaciones al respecto. Con relación a los productores, dado lo que se señalaba hace un rato en cuanto a que "Mi Granja" tiene un amplio mercado exportador hacia el cual volcar su producción -si en este momento no se exporta más es porque no contamos con más fruta- nuestra idea no sólo es crecer mediante inversiones propias, para lo cual hay terreno, sino también crecer en base a cooperación o acuerdos con otros productores. A estos, mediante acuerdos de complementación técnica, les podríamos asegurar ciertos volúmenes de fruta colocable en el exterior, en base a lo que el mercado internacional requiere. Sobre este punto también podrá ampliar la información nuestro Gerente General.

SEÑOR SARNI.- Poco puedo agregar a lo informado por el Presidente de la Corporación. "Mi Granja" llega a emplear, en los picos más altos de cosecha que van de enero a abril, alrededor de 800 personas. Por ejemplo, en este momento tenemos 350 trabajadores como personal estable, pues empieza la poda de invierno. Luego comenzará el programa fitosanitario, de agroquímicos, y toda la parte de floración y raleo. Estas son las personas que están afectadas directamente.

En cuanto al trabajo indirecto suponemos que hay unas 250 personas, incluyendo el "packing" que tenemos en Las Piedras, el que llega a emplear, en los momentos de producción donde se trabaja 24 horas todos los días, a unas 200 personas. Puedo informar que este año cerramos la temporada con una exportación de 210 contenedores y el año pasado habían sido unos 270. Las granizadas de este año hicieron que perdiéramos aproximadamente 2.000 toneladas, lo que implicó una baja en la exportación.

Nuestro personal cuenta con un convenio en vigencia por dos años que discutimos con el sindicato y fue avalado por el PIT - CNT. Al personal le damos la vestimenta, la ropa de lluvia, la comida, el transporte y reconocimos el fuero sindical. Asimismo, contamos con la felicitación del PIT - CNT y del señor D’Elía, por ser este un convenio modelo en el país. Por tanto, puedo decir que se trata de un gran equipo que trabaja en conjunto. El convenio fue firmado el 30 de agosto del año pasado y caducará el 30 de agosto de 2002. Como dije, reconocemos el fuero sindical para las convocatorias del PIT - CNT.

Estas denuncias que aparecen en la prensa crean ciertos problemas porque el personal se pone nervioso ya que no sabe cuál será su destino. Por tanto, a nivel de los productores hemos intentado trabajar en conjunto y hemos tenido muchas reuniones con los productores de JUMECAL, quienes reconocen que tienen problemas de calidad de la fruta exportable. Les hemos ofrecido ir a "Mi Granja" y que nuestros técnicos vayan al campo de ellos, comenzando a trabajar en marzo para llegar a febrero a buen fin, para

poder exportar fruta. Por una u otra razón esto no se pudo concretar el año pasado ni este. Sin embargo, nuestros clientes nos piden más fruta, pero nosotros tenemos que decir que no contamos con esa producción. Esta situación nos pone muy mal porque si pudiéramos coordinar de otra forma, se podría exportar más fruta. Si algo va a existir de por vida es la contraestación, porque en los meses de febrero, marzo y abril Europa precisa fruta que no tiene.

Nosotros trabajamos en conjunto con PREDEG para llevar adelante todo lo que ellos precisen, y el caso más concreto con los productores fue el realizado con la gente de Melilla. Sin embargo, no hemos llegado a coordinar ningún tipo de política y estamos en un negocio donde todo es reclamable, porque la fruta tiene distintas categorías, como ser 1, 2 y 3. Si bien la exportación es muy complicada en los mercados europeos, sabemos que la contraestación va a existir siempre, y nosotros no podemos cubrir la demanda que tenemos. Por ejemplo, tenemos recibidores que nos dicen que no los hagamos ir a Sudáfrica y que prefieren comprar todas las manzanas acá, pero no podemos abastecerlos.

SEÑOR GARGANO.- Supongo que los integrantes del Directorio de la Corporación Nacional para el Desarrollo se habrán informado previamente sobre el contenido de las dos reuniones realizadas con anterioridad, especialmente sobre la primera realizada con la Confederación. El tema central no está ubicado tanto en los negocios actuales y en las perspectivas, aunque vamos a centralizar una pregunta en una parte de eso. El eje de la cuestión estaba planteado en la inversión que se ha realizado en la empresa. Personalmente, hice un pedido de informes que, en su oportunidad, contestaron parcialmente. Hay una información cierta acerca de los créditos que la Corporación le otorgó a la empresa "Mi Granja", que asciende a U$S 6:456.000, de acuerdo con lo que dice en el informe. Sin embargo, la versión de prensa y la que proporcionaron acá los integrantes de la Confederación Granjera habla de cifras muy superiores. No me animo a decir ahora la cifra en su totalidad, pero seguramente el endeudamiento supera los U$S 50:000.000. Si no es así, ustedes me proporcionarán la cifra exacta.

Hasta hoy la empresa sigue siendo deficitaria y tiene problemas de viabilidad; sin embargo, ha habido una inversión de enorme magnitud. Como esto no ha sido respondido voy a explicar el esquema según el cual yo creo que ha funcionado esto. Como se dice acá, desde el comienzo la Corporación, en un pequeño porcentaje, era accionista y obtuvo créditos del sistema financiero. Para desarrollarse, implementar toda la infraestructura y comenzar a trabajar y producir, obtuvo créditos del sistema financiero, supongo que fundamentalmente del Banco de la República y, a lo mejor, de alguna otra institución financiera. Ahora, la Corporación es dueña del cien por ciento, por lo que importa saber cuál es el monto de ese endeudamiento. Ya no interesa saber cuánto es lo que la Corporación le prestó a "Mi Granja" (U$S 6:456.000), sino la cifra total de endeudamiento. La Confederación Granjera planteó que con la inversión que se ha hecho a ese nivel, se hubiera podido implementar un enorme esfuerzo de reconversión de todo el sector; incluso establecieron la cantidad de hectáreas, del costo por hectárea que tiene "Mi Granja" y el costo que tiene estimado para un productor medio. Entonces, me interesa saber cuál es el monto exacto de endeudamiento que tiene esta empresa, porque eso lo va a tener que pagar el Estado. Nadie va a comprar a la Corporación la empresa "Mi Granja" si ésta no está libre de deudas. Quien la compre va a pagar, no por las deudas, sino porque lo vale la empresa en el estado financiero que esté.

También hice otras preguntas como quiénes estuvieron en el Directorio y quiénes eran los dueños del capital accionario. La Corporación me responde, refiriéndose a los que representaron a la Corporación -cuyos nombres son conocidos- que fueron designados por accionistas privados y de otras instituciones inversoras y que por ello la Corporación Nacional para el Desarrollo considera que no está en situación de difundir dichos datos, cuya reserva puede interesar a tales personas. Yo quiero decir que no comparto esto por una razón que ustedes mismos dan en este documento: esta entidad cotizaba en Bolsa, por lo que hay obligación de publicar, no sólo sus estados financieros, sino también los nombres de la gente que la dirige. El resto de las sociedades anónimas que no cotizan en Bolsa, por una disposición legal votada hace unos años, tiene la libertad de que no se conozca quienes son sus Directores ni sus balances, pero en esta empresa sí tienen que decir quienes son o fueron sus Directores porque cotizaba en Bolsa.

Esta es la parte más importante a los efectos de poder hacernos una idea acerca de los planteos de los productores. Además, los productores granjeros nos dijeron -y también me interesa saber a mí, como miembro de la Comisión- que la empresa fue concebida para la exportación y sostienen que la empresa vende el 50% de su producción al mercado interno. Entonces, quisiera saber si esto que ellos consideran que lesionan su capacidad de competencia en el mercado es así o no. Si la empresa fue concebida para la exportación y vende el 50% de su producción al mercado interno -como decía el señor gerente de la empresa- no se trata de que no haya fruta para vender al exterior, sino que debe haber alguna razón por la cual se vuelca una parte importante de la producción al mercado interno.

SEÑOR DE BRUM.- Voy a tratar de responder a cada uno de los puntos que planteaba el señor Senador Gargano, es decir, en primer lugar, respecto a la situación del pasivo financiero que tiene la empresa Mi Granja hoy y cómo se corresponde eso con determinada acumulación de inversiones en el pasado. En segundo término, me referiré al punto relativo a los accionistas de Mi Granja y, por último, en lo que respecta a la presencia de Mi Granja en el mercado interno.

La deuda financiera que tiene Mi Granja, al 31 de mayo de 2001, es fundamentalmente con dos entidades: el Banco de la República y la Corporación Nacional para el Desarrollo. Con el Banco de la República tenemos una deuda que, en términos de valor nominal, es de U$S 9:300.000, a lo que acumulándole algunos intereses llega a un poco menos de U$S 11:000.000. No tengo la cifra exacta porque, justamente, estamos en un proceso de negociación de este pasivo con el Banco. A su vez, con la Corporación Nacional para el Desarrollo, Mi Granja tiene una deuda de U$S 11:400.000 al 31 de mayo de 2001. ¿Cómo se relaciona esto con fuertes inversiones que se han hecho en esta empresa a lo largo de estos años? Tomemos en cuenta que, por ejemplo, el grupo sponsor hizo inversiones en el orden de los U$S 20:000.000 y hay obligaciones negociables que se emitieron en su momento por U$S 6:000.000. Asimismo, existen deudas con agencias de organismos internacionales, tales como la corporación del Banco Interamericano de Desarrollo y la corporación del Banco Mundial que en su momento también aportaron, entre capital y préstamos, a "Mi Granja" aproximadamente U$S 10:000.000.

¿Qué pasó, entonces, con todo esto? Se perdió todo. Los accionistas anteriores a la Corporación Nacional para el Desarrollo perdieron todo el dinero que habían puesto en "Mi Granja". En la transferencia que ellos hicieron a "Mi Granja" lo único que pagó la Corporación fue unos U$S 3:000.000 a las agencias financieras de organismos internacionales por los créditos, lo que equivalía al 50% de éstos. Por las acciones que tenían en "Mi Granja" no cobraron nada, al igual que el grupo sponsor, quedando comprometidos a pagar los U$S 6:000.000 de obligaciones negociables con garantías propias de otras empresas del mismo grupo, lo que hasta ahora venían haciendo. La cifra ronda los U$S 3:300.000 y se utilizó para amortizar obligaciones negociables de "Mi

Granja", trámite que terminará en diciembre del año 2002. Si bien figura el saldo de estas obligaciones negociables en el balance de "Mi Granja", desde el punto de vista financiero lo pagarán los ex accionistas.

SEÑOR PRESIDENTE.- Según entiendo, lo que aportó el Banco Interamericano de Desarrollo y el Banco Mundial no debe ser reembolsado por el país.

SEÑOR DE BRUM.- No, señor Presidente. Esa fue una negociación que se hizo durante el Directorio anterior, en el año 1999. Perdieron el 70% entre lo que aportaron de capital y préstamo.

Efectivamente, este es el pasivo de "Mi Granja", al que debemos atender. ¿Cómo se interpreta esto? Imaginen que una persona va a un desierto y se le ocurre realizar allí una actividad potencialmente fértil. Invierte en semillas, agrega tierra y lo transforma en una tierra fértil, pero cuando logra esto se encuentra con que el dinero que va a obtener con las ventas que surjan de allí nunca le van a recuperar su inversión. En consecuencia, se funde y vendrá otro que le comprará todo eso por nada. Este último, con ese activo, que quedó como regalo del cielo, va a poder realizar una actividad productiva. Esta es la situación en la cual esperamos que esté la Corporación hoy.

Si uno recuerda cómo era la zona donde está ubicada "Mi Granja" hace quince años atrás, verá que no había riego ni un potencial de tierra como para poder desarrollar la actividad hortifrutícola que hoy existe. En la actualidad, hay una cantidad de activos incorporados, y nosotros estamos tratando de evaluar si a partir de lo que existe, las nuevas inversiones hacen que esto sea viable. Por eso es que nuestra mirada no es hacia atrás -nosotros sabemos que se invirtió una gran cantidad de dinero y se perdió- sino que procuramos ver si podemos recuperar los componentes del Estado que están dentro de esta empresa -me refiero a la Corporación Nacional para el Desarrollo y al Banco de la República Oriental del Uruguay que, en definitiva, también es accionista de aquélla- y analizar qué sucederá con las inversiones que hagamos en el futuro.

SEÑOR GARGANO.- Entonces, "grosso modo", el pasivo financiero actual es de U$S 22:000.000. Eso sería lo que se debe tanto a la Corporación Nacional para el Desarrollo como al Banco de la República. Ahora bien; quisiera saber qué evaluación del patrimonio se tiene de la empresa. A efectos de analizar la viabilidad futura interesa saber cuánto puede valer la empresa en el mercado, es decir, su patrimonio, porque de ahí se podrá, o no, deducir que el pasivo actual es pagable.

SEÑOR DE BOISMENU.- Quisiera saber cuál es la cifra del negocio de la empresa.

SEÑOR DE BRUM.- El volumen de venta ronda los U$S 5:000.000 por año.

(Se suspende la toma de la versión taquigráfica)

(Se reanuda la toma de la versión taquigráfica)

SEÑOR DE BRUM.- Con respecto a la identidad de los accionistas, "Mi Granja", por ser una empresa que cotiza obligaciones negociables, debe presentar determinada información contable y sobre quienes dirigen la empresa, pero por tratarse de una sociedad anónima, se mantiene el anonimato de los accionistas. No hemos tenido autorización de los accionistas anteriores a dar sus nombres a publicidad, por lo que, salvo que sobrevenga alguna instancia judicial que así lo requiera, hemos optado por no divulgarlos.

En cuanto a la situación de "Mi Granja" en el mercado interno, quiero destacar -y creo que esto también se mencionó en la presentación que hizo la Confederación Granjera- que evidentemente la fruta que se exporta es la de mejor calidad, por lo que el volumen a exportar depende de cómo esté el proceso productivo. Por ejemplo, en el último año, entre "Royal Gala" y "Grand Smith", "Mi Granja" produjo casi seis mil toneladas de manzanas, de las cuales tres mil eran Categoría I y unas doscientas noventa eran Categoría II. De manera que algo más de la mitad de la producción total de la empresa era de calidad exportable. El resto era de Categoría III, no exportable, y fruta destinada a la industria. Cabe aclarar que la producción se vio afectada por el granizo, que hizo que la calidad de la fruta fuera inferior. En definitiva, podemos decir que exportamos prácticamente el cien por ciento de la fruta de calidad exportable, y la producción que se vuelca al mercado interno y a la industria es fundamentalmente fruta de menor calidad.

En este mismo aspecto, creo que es necesario relativizar algunos números. Nosotros tenemos algunos datos de OPYPA sobre la producción total de manzanas y otras frutas en el país, que podemos comparar con los de "Mi Granja". Según OPYPA, la producción total de manzanas en el Uruguay se ubica en el orden de las sesenta y un mil toneladas; la producción de "Mi Granja", en tanto, es de ocho mil doscientas, es decir, algo más de un 13%. De esas sesenta y un mil toneladas, unas cuarenta y nueve mil van al mercado interno, pero de la producción de "Mi Granja" sólo van dos mil novecientas. Es decir que la producción de nuestra empresa representa un 6% de las ventas totales. Sin embargo, en materia de exportaciones, "Mi Granja" representa el 58% del total, y en cuanto a la fruta que se vuelca a la industria, un 30%. Con esto quiero decir que si bien "Mi Granja" individualmente es un actor grande en el mercado, difícilmente se pueda considerar que es formador de precios y que eventualmente afecte significativamente los precios de estos productos.

El mismo razonamiento puede aplicarse para peras y carozos, porque básicamente estamos en los mismos números. "Mi Granja" representa apenas un 4% del consumo interno de manzanas, peras y carozos, y entre el 1,3% y el 1,9% del correspondiente a peras y carozos solamente. En peras, la producción de nuestra empresa representa el 9% del total de las exportaciones uruguayas.

Es cierto que en el Uruguay hay una sobreoferta interna de manzanas, que se ha dado durante los años noventa, pero este fenómeno no lo ha originado exclusivamente "Mi Granja"; en el Uruguay había un millón ochocientas mil plantas en el año 1990, y en el año 2000 hay dos millones cien mil. En cuanto a la producción total, en el año 1990 era de veintisiete mil toneladas y hoy está en las sesenta y un mil. Es decir que ha habido un fuerte incremento en la producción de manzanas, que es lo que ha deprimido el mercado interno en estos últimos años y ha mantenido frenadas, en alguna medida, las importaciones de esta fruta. De todas maneras, si "Mi Granja" desapareciera del mercado, existiría, repito, una fuerte sobreoferta interna de manzanas, debido a un alto volumen de producción y a la escasa capacidad de exportación que tienen otros operadores de mercado. Por eso consideramos que "Mi Granja" tiene un gran valor estratégico en ese sentido; si logramos los acuerdos de cooperación que queremos con el resto de la industria, pensamos que, mejorando la calidad de otros oferentes de manzanas del mercado, podemos alcanzar un alto

volumen de fruta de calidad exportable en el país, lo que a su vez contribuiría a descomprimir la situación del mercado interno. Insisto en que la cantidad total de plantas de manzanas en el Uruguay es de dos millones ciento ochenta y nueve mil, mientras que en el caso de "Mi Granja" está por debajo de las doscientas mil. Quiere decir que nuestra empresa representa menos del 10% del mercado en plantas, en producción y en ventas al mercado interno, por lo cual argumentar que "Mi Granja" es la responsable de la depresión de los precios del mercado interno de manzanas es, por lo menos, exagerado.

(Se suspende la toma de la versión taquigráfica)

(Se reanuda la toma de la versión taquigráfica)

SEÑOR PRESIDENTE.- Lamento haber llegado tarde, por razones que francamente no pude evitar.

Lo que quiero trasmitir es que en el fondo de la situación subyace un problema político estratégico para el Uruguay. Por lo menos en este terreno y hacia el futuro, ¿cuál sería la respuesta: la macroempresa o la producción familiar organizada de otra manera? No queremos ser subjetivos. Si aquellas ventajas de escala que pueden tener las macroempresas realmente se manifiestan, ¿son importantes o secundarias ante el valor que tienen otros problemas?

Quiero que se me entienda: este no es un problema de responsabilidad de la Corporación Nacional para el Desarrollo. A partir de las vivencias prácticas, tenemos que sacar las conclusiones de dónde apostamos y dónde no, como país. ¿Por qué digo esto? Porque por razones muy circunstanciales conozco a esta empresa. Frente a mi casa hay un local que tiene que ver con esta empresa. Nunca vi tal cantidad de disparates organizados en una forma tan cara: gente que no había plantado jamás, llegó a plantar 60 hectáreas de cebolla y armaron un fritadero frente a mi casa. Por allí pasaban los paisanos, acostumbrados a plantar cebolla y decían: "Estos son todos locos". Apenas exportaron algunos contenedores de cebolla, aquéllas que se salvaron de un sistema de desecación que habían inventado algunos técnicos que seguramente nunca en su vida habían secado una cebolla. Podían haber resuelto eso en el campo con una chapita de chapasfalt, pero no lo hicieron, sino que las frieron. Y después sacaron como 400 fotos a cada contenedor de cebolla, para embaucar giles. Viví esa experiencia y tengo una idea de la contabilidad, de mandar 200 tijeras y a los tres meses no haber ninguna. Esto fue un desastre, un verdadero desastre. Por lo tanto, si el BID y el Banco Mundial ponen plata en eso, son también un desastre, y lo digo directamente.

Ahora bien, no puedo juzgar por esta experiencia particular si en realidad esto es un problema de esa empresa, o de la macroempresa, pero como efecto de propaganda, ha sido mucho más importante lo que corrió por abajo, porque estos desastres corren de campo en campo y se transforman en un acervo cultural.

No sé si ustedes saben, pero los canarios tenemos un problema: a los que trabajan bien los respetamos -de hecho, los miramos desde el otro lado del alambrado y nos damos cuenta de cómo trabajan- pero aquello que es un desastre pierde categoría, aunque venga un ejército de ingenieros agrónomos, con 4 x 4. A ellos les bajamos la cortina.

La pregunta que hago es esta: ¿avalan la gran producción frutícola hacia el futuro en derredor de grandes empresas inversoras, o la respuesta es el cultivo familiar, con todos los defectos que tiene? Este es el problema político que tendremos que desentrañar en el futuro. Porque acá hay un inconveniente: si ustedes me dicen que apenas producen el 10% de la manzana de este país, con la deuda que tienen, entonces, es un desastre, aunque no de ustedes, sino heredado. En definitiva, veo que agarraron un fierro caliente, por decirlo de algún modo, y me parece que eso está bien. Porque uno saca la cuenta por el otro lado: si en una situación grave, pecaminosa, los otros, aquéllos que producen el 90%, deben esto, entonces, seguramente, no saben para dónde agarrar.

Estamos ante un problema de carácter político-estratégico. Esta granja uruguaya, ¿para dónde tiene que caminar? Sé que con pequeños montes de 5 hectáreas, cada uno con sus características, etcétera, tampoco podemos aportar. Pero de todos modos, no podemos tirar la plata así, porque de repente nos saldría más barato no exportar nada.

La otro cuestión que quiero plantear es la siguiente. Vuelvo a preguntar si efectivamente el pueblo uruguayo no tiene que pagar cuentas atrasadas por este desastre. Esto es lo que tenemos que trasmitir a la gente: hay que reconocer que esto fue un desastre, ¿pero el pueblo uruguayo tiene que pagar por esto?

SEÑOR DE BRUM.- No, señor Presidente.

SEÑOR PRESIDENTE.- Les agradezco esa respuesta. A partir de acá, creo que los organismos internacionales se "comen" cualquier cosa.

SEÑOR GEMELLI.- Para dar plena tranquilidad al señor Presidente, quisiera realizar algunas puntualizaciones, ya que he integrado el Directorio anterior de la Corporación Nacional para el Desarrollo y he participado activamente en el proceso de adquisición del cien por ciento del paquete accionario. Del 7,6% original que tenía la Corporación en la empresa, nos vimos obligados a llegar al cien por ciento, ya que se trataba de una situación en la cual se actuaba de esa manera o se cerraba la empresa, perdiendo los 800 puestos de trabajo que había en el emprendimiento. En ese momento, para el Directorio tenía especial interés la existencia de 800 familias que dependían de esa fuente de trabajo. Las negociaciones se encararon por tres vías distintas: una con el Banco de la República -esa la menciono aparte- y las otras dos con los inversores privados uruguayos y con las corporaciones internacionales. Estas últimas demandaban una cifra similar a U$S 10:000.000, que era el monto de su inversión. De entrada, admitieron perder U$S 3:000.000, pero pedían entre U$S 6:000.000 y U$S 7:000.000, los cuales incluso tenían garantías hipotecarias sobre el predio. La Corporación Nacional para el Desarrollo dijo en ese momento que las pérdidas las asumíamos todos los que habíamos participado, por lo que ni se soñara en sacar el cien por ciento de lo que ellos tenían como saldo acreedor en la empresa. Luego de negociaciones que fueron muy duras y largas, se logró comprar el crédito que tenían esas corporaciones en U$S 3:500.000, que era aproximadamente el 50% de la deuda crediticia total, perdiendo el resto las corporaciones internacionales. El paquete accionario de las corporaciones internacionales se compró en la cifra simbólica de U$S 1.

En cuanto a los inversores privados uruguayos que estaban en la empresa, perdieron absolutamente toda su inversión y, además, pagaron, como dijo el Presidente de la Corporación, y están pagando todavía, los U$S 6:000.000 de Obligaciones Negociables que había emitido la empresa. Mucho se ha hablado de este tema, por lo que conviene tener esto presente. En definitiva, la operación

fue muy difícil para la Corporación Nacional para el Desarrollo, pero dudo que manteniendo los puestos de trabajo y la empresa en funcionamiento se hubiera podido llegar a un resultado mejor del que se logró.

SEÑOR DE BRUM.- A modo de aviso, quiero expresar que en estos días recibimos un pedido de informes del señor Representante Carlos González Alvarez, referente a muchos de estos puntos que acaba de explicitar el escribano Gemelli. Por razones de delicadeza, no puedo dar a ustedes la respuesta al pedido de informes antes de que llegue al señor Representante; sin embargo, quiero decirles que estamos a las órdenes a los efectos de hacer llegar esta misma información una vez que el Representante la tenga en su poder. Supongo que en estos momentos está siendo enviada desde el Ministerio de Economía y Finanzas. En dicho documento se detalla, justamente, en qué consistió la operación por medio de la cual la Corporación se hizo cargo del cien por ciento del paquete accionario de "Mi Granja".

SEÑOR PEREYRA.- Quisiera realizar una consulta, ya que no entendí bien la descripción de cómo se había efectuado el negocio. Precisamente, se reiteraba que varios de los inversores privados no habían tenido ningún rescate con relación al aporte que habían hecho. Sin embargo, se señalaba una erogación de U$S 3:000.000, que no recuerdo por qué concepto se otorgaba.

SEÑOR DE BRUM.- Dicha cifra es lo que pagó la Corporación a los organismos internacionales por el 50% de los créditos. Buena parte del pasivo que tiene "Mi Granja" contra la Corporación Nacional para el Desarrollo es el que le trasladaron las corporaciones de los organismos internacionales a su favor, con las garantías y todo lo que respecta a ello. Tanto la Corporación Nacional para el Desarrollo como el Banco de la República comparten las garantías hipotecarias y prendarias sobre los activos que tiene "Mi Granja", ya que éstos fueron trasladados a la Corporación. Este punto no había sido aclarado, pero es justo decir que parte del pasivo que tiene "Mi Granja" con la Corporación es el que le trasladaron, a su vez, los organismos internacionales, cuando la Corporación compró esos predios.

SEÑOR PRESIDENTE.- Quisiera preguntar cuánto representa el pasivo con el Banco de la República.

SEÑOR DE BRUM.- Aproximadamente U$S 10:500.000.

SEÑOR PRESIDENTE.- ¿De cuántas hectáreas de monte estamos hablando?

SEÑOR DE BRUM.- De 642 hectáreas. Además, hay un "packing".

(Se suspende la toma de la versión taquigráfica)

(Se reanuda la toma de la versión taquigráfica)

SEÑOR GARGANO.- ¿Cuántas empresas, digamos, están en el "sanatorio"?

SEÑOR DE BRUM.- En el "holding" de la Corporación hay unas dieciséis empresas, pero, ciertamente, los mayores dolores de cabeza los tenemos por parte de "Mi Granja"; el resto tiene suerte variada. Estamos tratando de culminar el proceso de venta de CALVINOR, tanto la parte accionaria de CALNU como la nuestra, tratando de conseguir un inversor que le dé un impulso a la zona de Bella Unión. Por otra parte, están los Bancos que tienen una historia bastante particular; precisamente, estamos culminando el proceso de venta del Banco La Caja Obrera. En general, según los años, hay mayor o menor suerte.

El señor Gerente, que también es Gerente de la textil Juan Lacaze, me hace señas para aclarar que su empresa está por sobre la línea de flotación.

SEÑOR PRESIDENTE.- Estamos inmensamente agradecidos y reconocidos, y probablemente en otra reunión les planteemos algunas interrogantes

SEÑOR DE BRUM.- Tenemos un pedido de audiencia de la Corporación Granjera del Uruguay, que estaba esperando conversar con ustedes a fin de llevar sus consejos.

SEÑOR PRESIDENTE.- Se levanta la sesión.

(Así se hace. Es la hora 16 y 41 minutos)